

„Filialen sind in der Fläche unverzichtbar“

LBBW will sich mehr Aufgaben mit Sparkassen teilen

Börsen-Zeitung, 1.10.2003
cra Frankfurt – „Retail sichert stabile Erträge.“ Mit diesem Bekenntnis begründete Michael Horn, Vorstandsmitglied der Landesbank Baden-Württemberg (LBBW), beim Retail-Bankentag der Börsen-Zeitung die Aufstellung der Sparkassen-Gruppe im Südwesten Deutschlands. Angesichts der fortschreitenden Konsolidierung, die auch die Zahl der Sparkassen immer weiter sinken lässt, müssten in der Zukunft Sparkassen und Landesbank stärker verzahnt werden. Die kombinierte Bilanzsumme von LBBW und Sparkassen in Baden-Württemberg entspricht mit 492 Mrd. Euro zwei Dritteln der gesamten Bilanzsumme der Deutschen Bank.

Die Erfolgsformel ist Horn zufolge kein Hexenwerk: „Das rührt ganz einfach daher, dass die Sparkassen-Gruppe wie die Genossenschaften in den vergangenen Jahren eine Strategie hatte: Mengenführer zu sein.“ Gemessen an den Hauptbankverbindungen bei Privatkunden kommt die Gruppe in Baden-Württemberg auf einen Marktanteil von 54%.

Die LBBW mit einer Bilanzsumme von 321 Mrd. Euro fungiert nicht nur als Zentralbank für die Sparkassen in ihrem Verbreitungsgebiet, sie tritt in der Stuttgarter Region auch selbst mit 199 Filialen als Retailbank in Erscheinung.

Doch nicht nur bei den Volumina, auch bei den Erfolgs- und Effizienzkennzahlen sieht sich die LBBW als wettbewerbsfähig im Vergleich zu

Spartenanbietern an: Horn führte als Beispiel die Cost-Income-Ratio im Privatkundengeschäft an, bei der sich die LBBW mit 74% mit Postbank (81%), Norisbank (65%), Sparda-banken (62%) und Citibank (41%) vergleiche. Die effizientere Aufgabenteilung zwischen Landesbank und Sparkassen bleibt nach Ansicht Horns auch in der Zukunft eine der wichtigsten Aufgaben für den Sparkassen-Verbund in Baden-Württemberg. Dabei gelte aber: „Wir halten nichts von Konzernen. Dezentrale, subsidiär aufgestellte Kreditinstitute werden die Zukunft leichter bewältigen als große Konzerne.“ Auch wenn die Zahl der Sparkassen absehbar noch weiter sinken werde, gelte, dass „die Filialen unverzichtbares Vertriebs-element in der Fläche bleiben“. Die Arbeitsteilung mit der Landesbank könnte Horn zufolge allerdings noch zunehmen.

Arbeitsteilung nimmt zu

Als Beispiele nannte er im Back Office etwa die Auslandsabwicklung und das Wohnungsbaufördergeschäft sowie die Datenverarbeitung. Im Vertrieb könnten die Außendienste der Sparkassenversicherung und der Landesbausparkasse stärker integriert werden.

Außerdem betreut die LBBW gemeinsam mit den Sparkassen in ihrem Verbreitungsgebiet bisher 250 vermögende Privatkunden. Das Potenzial liege bei rund 2 000 Kunden.